Sabine Oberhardt®
Erfolgs- und Balancestrategien

Vertrieb

Nutzen Sie die Macht der Körpersprache als Verkaufsbeschleuniger

Kundensignale richtig deuten – Mehr Abschlüsse erzielen

Ausgangssituation:
Spitzenverkäufer wissen, wie sich Menschen in Entscheidungsprozessen verhalten und steigern dadurch ihren Verkaufserfolg. Sie können die Persönlichkeit des Kunden zuverlässig einschätzen und nutzen dafür die Anzeichen seiner Körpersprache. In diesem Seminar trainieren Sie, die Körpersprache Ihres Gegenübers zu entschlüsseln. So können Sie noch besser auf seine Bedürfnisse eingehen und die Kaufentscheidungen positiv beeinflussen. Der gezielte Einsatz von Psychologie und Körpersprache zeigt Ihnen Wege auf, um auch mit komplexen Kundenstrukturen erfolgreich umgehen zu können und schwierige Situationen im Umgang mit Kunden zu meistern.

Ziel:
Sie lernen, die Motive Ihrer Kunden zu erkennen. Sie üben, aktives Zuhören als Erfolgsinstrument einzusetzen. Sie erfahren, wie Sie die unterschiedlichen körpersprachlichen Aussagen analysieren und gezielt auf Ihr Gegenüber eingehen. Sie trainieren, anhand von körpersprachlichen Signalen zu erkennen, was der Kunde wirklich will. Sie erlernen körpersprachliche Signale zu senden, die Vertrauen aufbauen und Ihren Kunden von sich und Ihrem Produkt zu überzeugen.

Schwerpunkte:
- Die Verhaltensmuster der Gesprächspartner erkennen, verstehen und nutzen
- Kaufmotive ermitteln
- Motivatoren erkennen und Mehrwert gestalten
- Beziehungskompetenz aufbauen – mit dem Kunden auf gleicher Wellenlänge
- Deuten der verschiedenen körpersprachlichen Aussagen
- Eigene Emotionen im Griff haben
- Verbale und nonverbale Kommunikation: Sprache – Gestik – Mimik
- Wie Sie mit Ihrer Körpersprache Vertrauen aufbauen und Ihren Kunden zum Kauf bewegen
- Maßnahmenplan erstellen

© by Sabine Oberhardt · Sabine Oberhardt GmbH & Co. KG · Herrenäckerstr. 52 · D-74363 Güglingen · www.sabineoberhardt.com